TANTÁRGYI TEMATIKA

Tárgyalás-technikák gyakorlata; MSc (nappali-levelező)

Tantárgy neve: Tárgyalás-technikák gyakorlata	**Tantárgy Neptun-kódja:** Nappali tagozat: AJAMU608MMAMSN1 Levelező tagozat: AJAMU608MMAMSL1 **Tárgyfelelős intézet:** Civilisztikai Tudományok Intézete Agrár– és Munkajogi Intézeti Tanszék
	Tantárgyelem: kötelező tárgy munkaügyi kapcsolatok specializáción
Tárgyfelelős: Dr. Rácz Zoltán, egyetemi docens	
Közreműködő oktató(k): dr. Hornyák Zsófia, tudományos segédmunkatárs	
Javasolt félév: 1 félév – őszi	**Előfeltétel:** -
Óraszám/hét (nappali): 2 óra előadás **Óraszám/félév (levelező):** 8 óra előadás	**Számonkérés módja:** kollokvium
Kreditpont: 2	**Munkarend:** nappali / levelező

Tantárgy feladata és célja:
A mindennapi életben az asszertív kommunikáció, és az ehhez kapcsolódó tárgyalási technikák fontosak mind a munka, mind az üzleti kapcsolatok terén. A hallgatók a gyakorlati foglalkozás keretében megismerkednek a tárgyalási technikák alkalmazásával, elméleti alapjaival és tényleges alkalmazásukkal.
Fejlesztendő kompetenciák:
tudás: T6, T14
képesség: K1, K2, K6
attitűd: A2, A7, A11
autonómia és felelősség: F3, F4

Tantárgy tematikus leírása:

1. A tárgyalás fogalma, elméleti összefüggései
2. Az eredménytelen tárgyalás okai
3. Az eredménytelen tárgyalás okai - gyakorlat
4. A tárgyalás előkészülete
5. hogyan készüljünk fel a tárgyalásra - gyakorlat
6. Felosztó (distributive) tárgyalás
7. Felosztó (distributive) tárgyalás a gyakorlatban
8. Integratív (win-win) tárgyalás
9. Integratív (win-win) tárgyalás a gyakorlatban
10. Bizalom és kapcsolatépítés; nem verbális kommunikáció
11. Hatalom, meggyőzés, tárgyalási etika
12. Kreativitás és problémamegoldás a tárgyalási folyamatban
13. Sokszereplős tárgyalások, koalíciók, csoportok
14. Tárgyalás multikulturális környezetben

Félévközi számonkérés módja és értékelése:
A félév során egy prezentáció elkészítése szükséges, a tárgy előadójával egyeztetett tématerületen.
Gyakorlati jegy / kollokvium teljesítésének módja, értékelése:
Írásbeli vizsga, amelynek az eredménye ötfokozatú értékeléssel történik.
Elégtelen: 50% vagy annál kevesebb
Elégséges: 51 – 63 %
Közepes: 64 – 76 %
Jó: 75 – 87 %
Jeles: 88 – 100 %

- A sikeres prezentáció 10%-os mértékben számítható be az értékelésbe.

Kötelező irodalom:

- Neményiné Gyimesi Ilona: Hogyan kommunikáljunk tárgyalás közben? Akadémiai Kiadó, Buda-

pest, 2009.
- Fisher, Roger – Brown, Scott: Kapcsolatépítés a tárgyalások során. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 1999.
- Ury, William: Tárgyalás nehéz emberekkel. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 1998.
- Hoffmeister – Tóth Ágnes – Mitev Ariel Zoltán: Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2013.
- David Churchman: Negotiation: Process, Tactics, Theory. University Press of America, Lanham, 1995.

Ajánlott irodalom:

- Matthew Guasco – Peter R. Robinson: Principles of negotiation. Entrepreneur Media Inc, 2010.
- Dávid Olivér: Sikeres tárgyalástechnika. Manager Kiadó, Budapest, 2008.
- Mnookin, Robert H.: Beyond Winning Negotiating to Create Value in Deals and Disputes. The Belknap Press of Harvard University Press London, England, 2000.
- Rácz Zoltán: Munkaügyi viták megoldásának a rendszere, különös tekintettel az érdekvitákra. PhD értekezés, Miskolc, 2002.